



Als Ärzte an vorderster Front

Befindet sich die GKN FAD in einer Krise? Nicht mehr, dank einer ad-hoc "Therapie", die darauf abzielt, ihr wieder den alten Stellenwert zu verleihen. Und heute, dank der einschneidenden Maßnahmen ihres Managements, ist sie bereits in der Pole Position beim Rennen um die unumstrittene Nummer eins dieses Sektors. Interview mit Domenico Traverso, dem neuen Generaldirektor des Unternehmens.

Es hat keinen Sinn, es zu verleugnen: die GKN FAD hat sich gerade von einer langen Krankheit erholt. „Die Gründe für die Krise sind ziemlich einfach zu beschreiben“, sagt Domenico Traverso. „Im Sommer 2004 ist die Spindel der 4000 Tonnen-Presse zum Eisenschmieden, das Herz unserer Produktion, gebrochen. Der Austausch dauerte mehrere Monate und die Produktion konnte erst im Januar wieder aufgenommen werden. Trotz der sofortigen Anwerbung von Ersatzlieferanten, hat der Vorfall schwerwiegende Verzögerungen bei der Lieferung verursacht“. Aber das ist noch längst nicht alles: Im Dezember 2004 wurde die Produktion von verschiedenen Hallen in ein einziges neues Gebäude verlagert. „Während dieser Arbeiten kam es jedoch zu weiteren unvorhergesehenen Ereignissen, die die Lieferungen noch weiter verzögert haben. All das zu einem wirklich kritischen Zeitpunkt des Jahres.“ Aber den Mut zu verlieren stand für die heutigen Leiter der GKN FAD AXLES niemals zur Debatte: es wurde bereits vieles getan, um das Unternehmen wieder auf die Beine zu bringen und ihm einen neuen Stellenwert zu verleihen. „Die entscheidende Maßnahme war sicherlich die Entscheidung der Unternehmensgruppe GKN, in die landwirtschaftliche Achse und in der Folge in Italien zu investieren“, so Traverso weiter. „Die Produktion von Achsen war immer ein Nebengeschäft der wichtigeren Räderproduktion, wo die Unternehmensgruppe GKN unbestrittener weltweiter Marktführer ist. Dank der Entscheidung, auf dieses Produkt zu setzen, ist die „GKN FAD AXLES“ eine unabhängige Einheit der Abteilung GKN Off-Highway System, mit einer eigenen Entwicklungsstrategie und eigenen Investitionsplänen“. Die neue Organisation zählt auf eine neue Produktionseinheit und ein bereits eingespieltes Team, das Hauptakteur des zukünftigen Unternehmenswachstums sein wird. Die ersten Ergebnisse sind bereits sichtbar und machen richtig Mut. „Alle Produktionsprobleme sind überstanden“ versichert der Generaldirektor, „man kann sogar sagen, dass die Produktionskapazität bedeutend höher ist als im Jahre 2004 und die Lieferzeiten je nach Produktionslinie 2 bis 4 Wochen betragen: Hier sind wir sicherlich am schnellsten



Domenico Traverso: Bild der Person

Er ist 32 Jahre alt und seit seinem 27. Lebensjahr in der Leitung von GKN-Unternehmen, womit er sich den Titel des jüngsten „Executives“ der Unternehmensgruppe verdient hat. Als Experte für die Lancierung oder Wiederankurbelung im Bereich Industriebusiness hat er zunächst ein paar Jahre im industriellen Teilverkauf verbracht und danach für die Blicklegruppe, ein deutsches Unternehmen mit Filialen in 11 Ländern (nicht in Italien), gearbeitet. Mit der Zeit wurde er zum absoluten Genie der Produktlancierung auf unserem Markt und schließlich im Jahre 1999 zum Hauptakteur bei der Gründung des italienischen Sitzes von Blickle. Nach der Arbeit für Blickle landete er im Bereich GKN, wo er die Aufgabe übernahm, ein Unternehmen, das einige strategische Monopole verloren hatte und eine schwierige Zeit durchmachte, wieder anzukurbeln. So begann im Januar 2005 sein Abenteuer bei der GKN FAD, wo er auf ein Ziel hinarbeitet, über das er gerne spricht: «Ich möchte unser Mutterhaus mit Ergebnissen verblüffen, die ihre Erwartungen übersteigen. Im übrigen ist der Slogan der Unternehmensgruppe „expect more“ (erwarte mehr). Ich gebe zu, dass ich ihn wörtlich genommen habe!» Bei all seinen Verdiensten in beruflicher Hinsicht muss sicherlich seine Fähigkeit unterstrichen werden, eine Arbeitsgruppe zu schaffen, die er selbst als „Gebilde von außergewöhnlichen Personen, die die Idee des Wiederaufschwungs verinnerlicht haben und sich mit großem Enthusiasmus ihren Aufgaben widmen“, bezeichnet. Wichtige menschliche Qualitäten, die er sein eigen nennt, sind vor allem sein gesunder Sinn für Herausforderungen und jene wertvolle Fähigkeit, mit seinen Gesprächspartnern einen Gleichklang zu finden, der in psychologischen Kreisen als Empathie bekannt ist.

auf dem ganzen Sektor“. Und die Aussichten für die Zukunft? Domenico Traverso zögert nicht einen Augenblick: „Unser Ziel ist es, einen Betrieb mit einer außergewöhnlichen Produktivität zu führen, sodass es nicht mehr so wichtig ist, dass wir keine Produktionseinheiten in Osteuropa oder Asien haben. Ein moderner Betrieb, der auf den Kriterien des „lean manufacturing“ und auf der Philosophie der beständigen Verbesserung, basiert, womit die großen japanischen Unternehmensgruppen ihr Glück gemacht haben. Alle Mitarbeiter sind in diese Prozesse eingebunden und bis zum Ende des Jahres möchten wir die das Umfeld der Fabrik so effizient, ordentlich und sauber wie möglich machen. Wir haben bereits die Hälfte der Arbeit geschafft und von den wichtigsten Kunden bereits - positive Rückmeldungen zum bisher Geleisteten erhalten. Alle großen europäischen Gruppen auf dem Sektor der landwirtschaftlichen Geräte haben deutliches Interesse an unserem Programm bekundet: Wir erwarten bis zum Ende des Jahres ein riesiges Echo“.

In dieser nummer:

- > **LIEFERZEITEN:** no problem, so die Worte von Marino Benazzoli, Produktionsleiter.
- > **UNZERSTÖRBAR UND VERLÄSSLICH:** Stahl kostet zwar ein bisschen mehr, aber er ist auch viel mehr wert.
- > **SIMONE BOSSINI UND CLAUDIO DONDI:** ein großartiger Hersteller von landwirtschaftlichen Maschinen (einer der besten) und ein Ingenieur der an den Wochenenden dem Vater dabei hilft, ein blühendes landwirtschaftliches Unternehmen zu führen, waren bei uns, um ihre Meinung kundzutun. Und nicht nur zum Thema Achsen.
- > **SIDRA.** Projektbild und wichtige Eigenschaften des jüngsten Sprosses, eine hydraulische Aufhängung mit allem, was es dazu braucht, um Erfolg zu haben.

Wer mehr ausgibt...

...zahlt weniger: der Stahl aus dem die Naben hergestellt werden, ist sicher teurer als Gusseisen, aber er bringt hervorragende Leistungen für die landwirtschaftlichen Maschinen

Worte des Sales Managers Daniel Consolati: Man kann nicht allein auf die "Leistungen eines Materials" setzen, sondern muß stets seine Endbestimmung abwägen. Es wäre also wenig objektiv, ganz allgemein zu behaupten, dass Stahl besser ist als Gusseisen oder umgekehrt. Gegenüber Gusseisen ist Schmiedestahl tatsächlich widerstandsfähiger, es ist sehr elastisch und dadurch sehr bruchfest. Gußeisen ist bei großen Temperaturschwankungen einzusetzen. Diese besonderen Eigenschaften machen es nicht nur zum besten Material schlechthin, sondern sicherlich zum idealen Rohstoff für den Bau von Naben, welche Grundbestandteil der Achsen sind. «Bei den landwirtschaftlichen Maschinen», erklärt Daniel Consolati, «müssen die Naben beständige Bewegungen auf unebenem Gelände und schlechten Straßen (Steine, Gräben, Schlaglöcher) aushalten, aber dafür werden mit ihnen niemals große Entfernungen auf der Straße zurückgelegt. Außerdem erreichen sie nie eine Geschwindigkeit jenseits der 105 km/h, die Grenze der Homologation. Die wichtigsten Eigenschaften, die die Achsen also besitzen sollten, sind Robustheit und Widerstandsfähigkeit, während es nicht so wichtig ist, dass sie Temperaturschwankungen aushalten, da die Art von

"Arbeit", die sie ausführen, keine Überhitzung mit sich bringt. Das perfekte Material ist demnach der Schmiedestahl, eben wegen seiner technischen Eigenschaften ». Anders sieht die Sache bei den Naben für LKW-Achsen aus, die dazu bestimmt sind, verschiedene Leistungen zu erbringen: Die Lastkraftwagen fahren bei relativ hoher Geschwindigkeit und "fressen" Kilometer, meist auf gut ausgebauten Straßen. «Es versteht sich von selbst, dass es hier zu einer großen Hitzeentwicklung kommt und kein besonderer Kraftaufwand nötig ist – hier ist also Gusseisen das Material erster Wahl», erläutert Daniel Consolati. Fazit: Man darf die Leistung, die man vom Fahrzeug verlangt, nicht außer acht lassen, wenn es darum geht, festzulegen, welches das geeignetste Material ist, um die einzelnen Teile herzustellen. «Die GKN FAD», so der Manager abschließend, «die seit über 50 Jahren Achsen für landwirtschaftliche Geräte herstellt, hält die Verwendung von Stahl für unerlässlich, auch wenn der Preis letztendlich damit etwas höher ist. Ein Preisunterschied, der sich aber selbst bezahlt macht, weil Stahl unzerstörbar ist und viel höhere Leistungen bringt ». Eine Stahlnabe hat man für immer ... das ist fast so wie bei einem Diamant!

(Stefania Vinciguerra)



Die Tage waren gezählt

Die schwierige Lage des Jahres 2004 ist nun Vergangenheit und die Lieferzeiten haben wieder den Unternehmensstandard erreicht, der ziemlich schnell ist.

Marino Benazzoli ist der Produktionsleiter der GKN FAD und, so versichert er möchte nie wieder eine Zeit erleben wie im zweiten Halbjahr des vorigen Jahres. «Die Möglichkeit, Dank einer riesigen 4000 Tonnen-Pressen auch die Einzelteile unserer Naben "im Hause" zu produzieren, war stets eine Stärke unseres Unternehmens und hat es uns immer ermöglicht, überdurchschnittliche schnelle Lieferzeiten zu erzielen», sagt Benazzoli. «Jedoch ist im Juli 2004 die Spindel des Geräts gebrochen: Ein wichtiges Teil, das nicht repariert werden konnte, sondern neu gegossen werden musste. Ein "Kinkerlitzchen", das uns sechs Monate gekostet hat». Sechs Monate, die, wie man sich vorstellen kann, furchtbar waren, schlaflose Nächste für die Verantwortlichen der Produktion. Dazu kam noch das ganze Chaos aufgrund der Übersiedlung in das neue Gebäude. «Wir haben sofort die zwei Lieferanten kontaktiert, die uns höchste Qualitätsgarantien für die Produktion unserer Teile gaben, aber ihre Produktionszeiten entsprachen nicht den Unseren: Die ersten Teile wurden am 24. Oktober ausgeliefert», erzählt Benazzoli. «Bei den ersten Bestellungen konnten wir noch auf das Lager zurückgreifen, aber das war schnell leer, denn die Politik der GKN FAD besteht darin, Achsen auf Bestellung zu produzieren, sodass jeder Kunden genau das



bekommt, was er braucht. Aus der Notwendigkeit, sich an Dritte zu wenden, entstand eine Tragödie: Große Verzögerungen bei den Lieferungen. Zum Glück konnten wir ab Mitte Januar wieder auf unsere Presse zählen und nun können wir mit Stolz behaupten, dass wir im April wieder alles im Griff hatten: Wir haben keine unerledigten Bestellungen mehr und die Situation hat sich normalisiert». Jetzt wird jede Bestellung, die bei der Produktion eintrifft, in zwei Wochen abgewickelt, vier Wochen dauert es nur, wenn es sich um kompliziertere Achsen handelt. Und diese Zeiten sind unverrückbar: So kam es aus dem Munde des Managers.

Unter den Fittichen

Zu einer Holding zu gehören, bedeutet, deren Werte zu teilen

GKN FAD ist Teil einer Holding. Auf einer Skala von 1 bis 100 macht das 101 Punkte aus und ist nicht nur eine Nebensache. Der Grund dafür ist einfach: dank dieser Besonderheit lebt in ihr der Geist eines Multis, der aus seinen Mitarbeitern einen Schatz macht, in den man investiert, einen echten Schlüsselfaktor der Gruppe. Daher der Wunsch, Verantwortungen zu verteilen und die Fähigkeit auf der Basis von objektiven Daten und nicht aufgrund von Gefühlen zu entscheiden, die als solches nur subjektiv und somit meinungsgebunden sein können. Die Gruppe bekämpft aufs Schärfste jede Art von Diskriminierung und setzt sich dafür ein, den Aktionären interessante Investitionsmöglichkeiten zu bieten, die auf Businessbereichen basieren, welche sich zwar nicht sofort ändern werden, aber dafür solide und konkret sind. Aber das ist noch lange nicht alles. Die Gruppe setzt auf ihre Mitarbeiter, deren Anzahl sehr hoch ist: Über 35.000 in mehr als 30 Ländern der Erde. Aber die drei Nullen halten das Management nicht von der Tendenz ab, den unverzichtbaren Beitrag zu würdigen, den jeder einzelne Mitarbeiter für die jeweilige Gesellschaft leistet, für die er arbeitet. Die Grundidee besteht also darin, dass die Menschen den Unterschied ausmachen, indem sie dem Unternehmen seinen großen Wert verleihen.

Eine gewinnträchtige Idee, weil sie voll und ganz stimmt.

Domenico Traverso

> Interview mit

Simone Bossini

In Carpenedolo, im Osten der Tiefebene von Brescia, 26 Kilometer von der Provinzhauptstadt (und nur einen Katzensprung von der GKN FAD) entfernt, beschäftigt sich die Familie Bossini seit den ersten Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts mit landwirtschaftlichen Transporten. Das zeigen in anschaulicher Weise einige alte Fotografien an den Wänden des Unternehmens, auf denen die Vorläufer der supermodernen Fasswagen von heute verewigt sind.

Simone Bossini, 26 Jahre und Vertreter der jüngsten Generation dieser Hersteller, die seit jeher zu den ersten in Italien zählen, erzählt vom Unternehmen und gibt uns auch einen kleinen Einblick ins Privatleben.

Wie hat Ihre Tätigkeit begonnen?

Wahrscheinlich war es alles ein Verdienst meines Urgroßvaters, Schreiner, der meinem Großvater Pietro die Leidenschaft zum Bauen vererbt hat. Und Großvater Pietro hat sich dann mit landwirtschaftlichen Transporten beschäftigt und Holzwagen hergestellt, die man mit Pferden ziehen konnte. Ich spreche von einer Zeit, in der Motoren und Stahl noch ins Reich der Phantasie gehörten.

Auch heute noch kümmert sich Ihre Familie um das Unternehmen. Wer genau?

Derzeit arbeiten wir zu dritt und teilen uns die Aufgaben genau auf. Mein Vater Quirino kümmert sich um die Kundenbeziehungen, sein Bruder Rodolfo, also mein Onkel macht die Buchhaltung, während ich für die Produktion verantwortlich bin. An unserer Seite haben wir 25 Mitarbeiter. Ich möchte an dieser Stelle aber unterstreichen, dass unsere Rollen untereinander



der austauschbar sind: Jeder von uns ist in der Lage, den anderen jederzeit zu vertreten. Aus der jüngsten Generation bin aber nicht nur ich vertreten. Da gibt es noch zwei andere Jungs: Meinen Bruder Stefano und meine Cousin Andrea, beide 16 Jahre alt. Sie gehen jedoch noch zur Schule, wir müssen also noch ein bisschen auf sie warten.

Was ist das Aushängeschild Ihrer Tätigkeit?

Wir haben uns auf die Produktion von großen landwirtschaftlichen Anhängern spezialisiert, insbesondere auf Fasswagen für den Transport von Gülle. Außerdem stellen wir noch andere Arten von Geräten her, alle mit besonderen Patenten. Darunter die hydraulischen Aufhängungen, die Problemen wie Schlingern und Schwanken den Garaus machen, der Drehmiststreuer und die Gülle-Unterpflügmaschine.

Was erwartet ihr als Produktionsunternehmen von einer Achse? Vorausschbare Antwort: Vor allem ein gutes

Preis-Leistungsverhältnis. Aber von dem Unternehmen, das sie produziert, erwarten wir auch Unterstützung und die Fähigkeit, die eigene Produktion auf unsere Bedürfnisse abzustimmen, die sich wiederum aus der natürlichen Entwicklung der Geräte ergeben.

Stimmt es, dass sich zwischen Ihnen und der GKN FAD oft eine enge Zusammenarbeit ergeben hat?

Ja, absolut und sicher nicht erst heute. Einige Produkte gab es ja gar nicht und die GKN FAD hat sie für uns hergestellt. Eines von vielen Beispielen: Die Achse mit Nabe aus gerilltem Stahl. Die Rillen sind notwendig, damit die Schmiedeeisennaben verstärkt werden. Jedoch ist es mehr etwas fürs Auge, denn es vermittelt das Gefühl höherer Komplexität und Stabilität. Diese unsere Überlegungen wurden nicht umsonst angestellt: GKN FAD produziert heute Achsen mit gerippten Stahlmaben.

> Interview mit

Claudio Dondi

Lomellina: Ein Land mit kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Betrieben, die von Familien verwaltet werden, in denen man die Liebe für die Tradition spürt, der auch der Einzug modernster Technologien nichts anhaben konnte. Dies bestätigen die Worte von Claudio Dondi, 29-jähriger Ingenieur, der an den Wochenenden (je nach Bedarf aber auch unter der Woche) das weiße Hemd auszieht und sich auf den Traktor seines Vaters Antonio schwingt. Dieser ist der Chef der Cascina Uccellina in Tromello, vor den Toren von Vigevano.

Herr Ingenieur Dondi, seit wievielen Jahren besitzt Ihre Familie das Cascina Uccellina? Was stellen Sie her?

Das Uccellina gehört seit Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts meiner Familie. Mein Urgroßvater baute Viehfutter an und hatte eine Rinderzucht. Heute sind unsere Ställe leer und auf den Felder werden abwechselnd Reis, Mais, Weizen, Sonnenblumen und besonders einhaltige Erbsen. Wir betreiben eine biologische Landwirtschaft und unsere Produktion ist zertifiziert.

Wie hat sich der Markt der landwirtschaftlichen Produkte in den letzten Jahren entwickelt? Kann die Qualität eine Waffe gegen die Konkurrenz aus dem Osten sein?

In den letzten Jahren haben sich die Anbaumethoden grundlegend verändert: Während man in den 70er Jahren noch alles daran setzte, den Ertrag mithilfe von chemischen Düngern, Hybridsamen und Fungiziden zu maximieren, setzt man heute auf die viel gesündere biologische Landwirtschaft. Der Sektor hat jedoch mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen, da es keinerlei Schutz vor den asiatischen Produkten gibt, welche um einiges billiger sind als unsere. Alles, was wir machen können, ist, in Qualität zu investieren und zu hoffen, dass auf internationaler Ebene bald etwas geschieht.

Bis vor einigen Jahren war die Schweinezucht noch ein wichtiger Posten in der Bilanz Ihres Unternehmens. Heute sind die Schweineställe leer. Was hat sich geändert?

Der Viehmarkt ist nicht viel anders als der Getreidemarkt. Zuviel Angebot und niedrigere Preise der Konkurrenten werfen denjenigen aus dem Rennen, der die Kosten nicht senken kann.

Welche Kriterien zählen für ein Unternehmen wie Ihres, wenn es um die Auswahl von Traktoren und anderen Geräten geht? Ist die Qualität der Achsen dabei ein wichtiger Faktor?

Die Kosten eines Traktors können den Verdienst von ein oder zwei Saisonen auffressen. Wenn er kaputt ist, kann das Verzögerungen bei der Arbeit und riesige wirtschaftliche Schäden bedeuten. Beim Kauf spielen die Verlässlichkeit, die Verfügbarkeit von Ersatzteilen und das, was die Briten Mean Time To Repair nennen, eine Schlüsselrolle. Damit wollen sie sagen, dass die "durchschnittliche Reparaturzeit" so kurz wie möglich sein soll. Die Marken, die diese Bedingungen erfüllen, kann man an einer Hand abzählen und meistens sind es italienische Marken. Qualität und Widerstandsfähigkeit der Achsen sind die Stärke bei über 50% der Arbeiten:

Traktoren und die dazugehörigen Geräte müssen oft extremste Bedingungen aushalten - so stehen sie z.B. entweder im Wasser einer Reiszucht oder sind den aggressiven chemischen Bestandteilen der Dünger ausgesetzt.

Wie verbinden Sie Ihren Beruf als Ingenieur mit dem eines Landwirtes? Wenn ihre Kinder in zwanzig Jahren den Wunsch hätten, in die Fußstapfen ihrer Großeltern zu treten, was würden Sie Ihnen sagen?

Die Arbeit auf dem Feld und die Arbeit im Büro sind so unterschiedlich, dass sie einander fast ergänzen: Und das Gefühl der sofortigen Zufriedenheit, das sich bei der landwirtschaftlichen Tätigkeit einstellt, ist im Büro nur schwer zu erreichen. Dagegen tendieren die jungen Leute aufgrund finanzieller Faktoren eher zu einträglicheren Berufen. Vorauszusehen, wie der Markt in zwanzig Jahren aussehen wird, ist schwierig, aber wenn sich meine Kinder dafür entscheiden würden, in die Fußstapfen der Großeltern zu treten, wäre ich glücklich sie in ihrer Entscheidung zu unterstützen, und sei es auch nur, weil das Landleben eine optimale Lebensqualität bietet.



Ein paar Daten

- > **50er Jahre:** Gründung der FAD (Fabrik für Achsen und Scheiben).
- > **1986:** Kauf der Geplasmetal (gegründet in den 50er Jahren) zum Vertrieb der FAD-Produkte, unter Beibehaltung einer Montageabteilung für landwirtschaftliche und industrielle Achsen.
- > **1988:** die FAD (nunmehr Vorstand einer Gruppe) kauft GSM, gegründet in den 50er Jahren und spezialisiert auf die Produktion von elastischen Achsen, Deichseln für Anhänger und industriellen Bremsen
- > **Ende 80er Jahre:** Gründung von FAD UK, zuständig für den Vertrieb auf dem englischen und irischen Markt
- > **1990:** Kauf von Salati.
- > **1997:** GKN Partnerschaft zu 37%.
- > **2000:** Endgültiger Kauf durch GKN Plc.

Ein bisschen Geschichte

Nach dem zweiten Weltkrieg, mit dem Anbruch des Industriezeitalters, wurde die Arbeitskraft, die früher in der Landwirtschaft reichlich vorhanden war, plötzlich knapp: Die Fabriken schossen aus dem Boden und die Menschen zogen in Scharen vom Land weg. Mitte der fünfziger Jahre - Zeit des Wiederaufbaus und Beginn der Mechanisierung - wird die FAD (Fabrik für Achsen und Scheiben) gegründet: Ein kleiner Produktionsbetrieb mit Fokus vor allem auf dem lokalen und regionalen Markt und im Besitz einer einzigen Familie. In einem relativ kurzen Zeitraum helfen die freie Marktwirtschaft und die staatlichen Förderungen dem Unternehmen dabei, seine Möglichkeiten zu erweitern und auch ein Auge auf den ausländischen Markt zu werfen - mit besten Ergebnissen. Die Qualität der Produkte erfüllte voll und ganz die Anforderungen der Kundschaft: Das positive Feedback ermöglichte in kürzester Zeit den Vertrieb der Produkte auf internationaler Ebene. In den darauffolgenden Jahren gab es Hochs genauso wie Tiefs aufgrund der allgemein instabilen wirtschaftlichen Lage infolge der Ölkrise der siebziger Jahre und der damit verbundenen Rezession. Trotz aller Widrigkeiten blieb - und bleibt - die FAD lebendig und vital - dies Dank eines rigorosen Produktionsprogramms auf der Basis von Produktkontrolle und Rationalisierung der Produktion, wodurch sowohl früher als auch heute immer wieder neue Investitionen getätigt werden können. Vor allem dank der Qualität der Produkte, der attraktiven Preise und Lieferzeiten ist das Unternehmen seit jeher höchst konkurrenzfähig. So ergeben sich neue Perspektiven für den Export und eine beständige Erweiterung des Unternehmens ist ebenfalls möglich.

Cinzia Furiani

> Under der Lupe Eine rosa Flocke:

Sidra hat das Licht der Welt erblickt

Das neueste Produkt der GKN FAD Axles, das in Zusammenarbeit mit DBD entwickelt und hergestellt wurde, heißt Sidra und wird im Juni offiziell aus der Taufe gehoben. Das Ganze wird bei der Eima über die Bühne gehen, einer Fachmesse, die von 17-18-19 Juni 2005 beim landwirtschaftlichen Betrieb Palazzi Diamantina in Vigarano Mainarda, einer kleinen Ortschaft in der Provinz Ferrara stattfinden wird. Sidra, eigens für eine Tragkraft zwischen 9000 und 12000 Kilo pro Achse entwickelt, ist eine hydraulische Aufhängung mit lenkbaren und fixen Halbachsen mit gemäß EEG-Normen homologierten Bremsen. Die Vorteile?

Kein Schlingern und Schwanken mehr, ersteres dank der unabhängigen Räder und hydraulischen Kreisläufe, zweiteres wegen der Unkomprimierbarkeit des Öls und der Funktion der Stickstoffakkumulatoren. Das selbsttragende Modul, aus dem Sidra besteht, ist nämlich mit Stickstoffakkumulatoren ausgestattet, die maximalen Komfort bei niedriger Geschwindigkeit, beim Überqueren von großen Hindernissen und beim Ausgleichen und Auffangen von Schwankungen garantieren. Zu unterstreichen ist, dass die Stickstoffakkumulatoren auf eine differenzierte Wirkung eingestellt sind und bei leerer und voller Beladung immer den gleichen Effekt haben. Das Modul kann mit Sperrventilen ausgestattet werden, um es im Falle von hinteren Klappenelementen zu fixieren. Jedes Modul kann noch mit hydraulischen Zylindern für eine bedienerfreundliche Lenkung versehen werden.



FFFFFLASH

Im Inneren der Unternehmen der Gruppe GKN wurde das International Leadership Development Programme eingerichtet, um junge Studienabsolventen auszubilden. Sie werden in den verschiedenen Phasen ihrer Entwicklung begleitet, bis sie sich in Aufgaben mit Verantwortung behauptet haben. Das Programm, das zwei Jahre dauert ist für alle Diplomanden oder Studienabsolventen offen, die sich beim internationalen Auswahlverfahren eintragen. Die Eingliederung in eine der Gesellschaften der Gruppe setzt voraus, dass der Bewerber/die Bewerberin eine Reihe von Tests und Vorgesprächen übersteht. Die Chance, die den zwanzig ausgewählten jungen Menschen geboten wird ist, dass sie an mehreren Projekten an den Standorten der GKN in der ganzen Welt arbeiten können. Keine schlechte Chance, da man damit die Möglichkeit erhält, mit den verschiedensten Arbeitsbereichen und Kulturen in Kontakt zu kommen und verschiedene Rollen besetzen kann, wobei man stets einen "Mentor" und einen Development Manager im Rücken hat. Dank dieser Initiative kam auch **Caroline Westall** zur GKN FAD Axles. Sie wird sechs Monate lang in der Einkaufsabteilung ein Projekt verfolgen, das Kostenreduzierung und die damit verbundene Lieferantenrationalisierung zum Thema hat.

U wie Umwelt

Im Jahre 2004 erhielt die GKN FAD die ISO 14001-Zertifizierung, die den Einsatz von Maßnahmen bescheinigt, die darauf abzielen, die Umwelt zu schützen. Darunter die Drosselung von Abgasen und anderen schädlichen Emissionen und das Recycling von Abfall (soweit möglich). Ein Ziel, auf das hart hingearbeitet wurde, und das vorigen Oktober vom italienischen Umweltminister Matteoli prämiert wurde. Im Jahr 2005 möchte FAD diesen Weg weiter beschreiten, um auch die OHSAS 18001-Zertifizierung zu erlangen, die die Arbeitsplatzsicherheit für die Mitarbeiter garantiert.

> Die Faszination der Zahlen GKN Fad

21 = Millionen Umsatz im Jahre 2004

100 = Mitarbeiter

50 = Nationen, in denen sie vertreten ist

1994 = Jahr, in dem sie die ISO 9001-Zertifizierung erhalten hat

647 = Anzahl der Kunden

8.600 = m² Produktionsabteilung

70.000 = verkaufte Achsen im Jahre 2004

160.000 = verkaufte Halbachsen im Jahre 2004

> Häppchen und Happen

Berufsehre und Kommunikation im Unternehmen Wenn die Grenze nicht mehr so klar ist.

Auf einem dynamischen und von freiem Wettbewerb gekennzeichneten Markt wie in Europa, haben Manager und Kommunikationsexperten das Fehlen einer Norm, die vergleichende Werbung erlaubt, stets als unnötige Einschränkung angesehen. Wenn ein Produkt objektive und messbare Vorteile in punkto Qualität, Preis und Leistung gegenüber den Konkurrenten hat, warum sollte man das nicht in einem Fernsehspot oder im Artikel einer Tageszeitung sagen dürfen? Mit dem Gesetzesdekret 67/2000 hat auch Italien nach einer Wartezeit von fast 15 Jahren beschlossen, diese Art von Werbung anzuerkennen und sie zum vorrangigen Instrument für die Verbesserung des Informationsflusses und des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen gemacht.

Die italienischen und europäischen Gesetze, aber vor allem die Berufsehre der Manager schränken diese Art der Kommunikation aber ziemlich ein: Sie darf nämlich niemals zu einer irreführenden oder, schlimmer noch, denunzierenden Werbung werden. Geschäftsführer und Unternehmer, die diese Praktiken der illoyalen Konkurrenz im Inneren ihrer Organisation erlauben, haben den eigenen Handelsfeldzug schon verloren: Nur der, der über die eigenen Produkte nichts zu sagen hat, kann sich nämlich damit begnügen, die der anderen schlecht zu machen.

Alessandro Bolla

content and communication manager, partner Soluzioni s.r.l

